

学習したいコンサルティング技術内容
だけ参加できるスポット受講ver.

スポット
RE嶋田塾

(あーるいーしまだじゅく)



RE-経営のアウトプット型コンサルティング技術とは？

RE-経営のコンサルティングの基幹技術とは、「コーチング型」「ファシリテーション型」「アウトプット型」です。

そして、他のコンサルタントとの圧倒的な違いは、コンサルティング現場で「コーチング」「ファシリテーション」をしながら、目の前でどんどんノートPCに「アウトプット」の文字やフレームを書き込んできたこと
しかも、それをプロジェクターはモニターにつないで、経営者や役員幹部と一緒に議論しながら「文字化」「図形化」してきたノウハウ

RE嶋田塾スポット受講とは

【コンサルタント・会計事務所・士業】の経営支援業務の方の為の
「アウトプット型コンサルティグ技術・事例公開学習」を
必要な回のみ参加できるシステム

●塾の内容

- ①「コンサル技術・コンサル事務所経営zoomセミナー」(3時間)の受講
- ②コンサル現場固有ノウハウ動画提供(月1動画、20～60分程度.記入済みExcel又はWordと一緒に提供)
- ③テーマに沿ったコンサルティグ事例(Excel)のデータ提供
- ④オンラインサロン時に、コンサル受注や内容の相談に何でもリアルQ&A
- ⑤テーマに沿った講義テキスト(PDF)の提供
- ⑥zoomセミナー不参加でも収録動画を後日配信

1回の受講料 2万円(税込)/月 (RE嶋田塾へ入塾されると1万円(税込)/月 カード決済

●毎月の【RE嶋田塾】zoomセミナー開催予定日

回数+A9:J14	月度	コンサルティング技術テーマ(18:00～19:30)	コンサルタン事務所経営ノウハウ(18:40～20:50)
45	2025年9月17日	経営顧問契約・経営会議・研修企画商品コンサルティング ●長期経営顧問になる継続契約の仕方 ●途中解約防止策の提案 ●経営会議でのファシリテーション技術などの事例を解説 ●研修商品企画と受注とリピートする為のテクニック	コンサルティングオンライン教材販売、Webサイトのポイント ●コンサルタントのオンライン教材をUSPから捻出する方法 ●コンサルタントのアウトプットやノウハウをオンライン教材としてWeb販売する仕組みとサイト作り ●見込み客リスト作りの仕方を公開
46	2025年10月21日	カイゼン活動コンサルティング ●カイゼン活動が中小企業に受入れられる理由 ●カイゼン活動コンサルティングの基本 ●負担軽減、コスト削減、品質向上を同時実現するカイゼン活動プロジェクトの組み方と推進コンサルティング ●カイゼン事例50の公開	コンサルタントのUSP発見、ブランディング戦略の仕方 ●コンサルのUSPを発見する判断基準 ●コンサル自身のパーソナルSWOT分析で「セルフブランディング」のノウハウ解説 ●ブランディングを明確にし、維持する為にサイト、セミナー、コンテンツの出し方
47	2025年11月12日	医療福祉分野のコンサルティングへ参入 ●不景気時でもコンサル市場縮小の際、安定している医療福祉分野 ●未経験者が医療福祉分野のコンサルティングに参入する時の8つの切り口 ●医療福祉分野の「経営理念浸透型人事評価コンサルティング」 ●医療福祉分野の「採用サイトコンテンツコンサルティング」 ●医療福祉分野の幹部向け3大研修「アンガーマネジメント」「コーチング」「ハラスメント」	SNS戦略、メルマガ ●見込み客を作りだすためのYouTubeコンテンツ ●記事情報を動画化 ●電子書籍ダウンロード ●メルマガ会員リスト
48	2025年12月10日	SWOT分析コンサルティングのススメ方 1 ●クロスSWOT分析コンサルティングの基本 ●「強み分析」「機会分析」「積極戦略」の深堀ヒアリング項目とアウトプット ●クロスSWOT分析コンサル実例紹介 ●生成AIを使ったSWOT分析の仕方、プロンプトの基本	無料電子書籍マーケティング ●コンサルタントの電子書籍を出す時のポイント ●電子書籍ダウンロード
49	2026年1月15日	SWOT分析コンサルティングのススメ方 2 ●クロスSWOT分析の会議、研修などでの推進現場テクニック、使用ツール提供 ●SWOTから顧問契約につなげる方法 ●SWOT分析研修受注コツ、 ●SWOT分析事例解説 ●SWOT分析でのファシリテーショントークのコツ	コンサルティングのコツ ●経営支援コーチング ●コンサルタントが成功するためのポイント ●生成AIのChatGPT活用
50	2026年2月12日	経営承継可視化コンサルティング1 ●財産相続承継ノウハウだけではなくは目立たない ●非財産相続承継が求められる理由 ●経営承継顧問につながるノウハウ ●10年のトータルプランが分かる経営承継10か年カレンダーの書き方 ●経営承継10か年カレンダー作成のヒアリング質問の仕方	セールスライティング ●PASONAの法則 ●セールスライティングのコツ ●ストーリーボード ●ホームページやSNSの活用 ●「営業」を意識して「マーケティング」

回数+A9:J14	月度	コンサルティング技術テーマ(18:00～19:30)	コンサルタン事務所経営ノウハウ(18:40～20:50)
51	2026年3月11日	経営承継可視化コンサルティング2 ●経営承継50のヒアリング ●職務権限移譲計画コンサルティングと実例 ●経営判断基準作りコンサルティングと実例 ●役員、幹部の役割責任明文化コンサルティングと実例	研修でファシリテーション技術を教える ●会議・研修ファシリテーション技術を知る ●研修で幹部にファシリテーション技術を教えるテキストと研修要項を紹介
52	2026年4月7日	根拠ある経営計画書コンサルティング 1 ●SWOT分析を活用した根拠ある経営改善計画書の考え方 ●フレームと指導事例 ●簡単な「経営計画書4シート」とは ●生成AIでチェーンプロンプトを使って経営計画書作成の事例	コンサルタント7つ道具 ●現場にもっていくツール、PC関連機器、プロジェクター、見せる事例、PR用電子書籍の小冊子、カバンの中に入れるものを紹介。
53	2026年5月1日	根拠ある経営計画書コンサルティング 2 ●クロスSWOT分析「積極戦略」に誘導できるリアルな質問22項目 ●目標差額とSWOT分析から、差額商材と収支計画へ誘導の動線 ●たった2枚のA3判オールインワン経営計画書フレームと事例と指導方法 ●経営計画書作成用生成AIプロンプト公式	コンサルタント事務所成功の100のチェックリスト ●営業受注編●継続課金・会議指導編●契約更新・新提案編●研修商品展開編●価格設定・値上げ編●JV/コラボ編●主催セミナー編●商材バリエーション編●サイドワーク/ポジショニング編
54	2026年6月10日	KPI監査ノウハウ 1 ●KGI、KSF、KPI体系図の理解 ●KPI設定とKPI監査の基本 ●SWOT分析からのKPI設定 ●業界別業績の公式からのKPI設定 ●ボトルネックからのKPI設定	コンサルタント事務所経営の青写真（グランドデザイン）と経営計画 ●コンサル事務所の中期計画やアクションプランの立て方事例を解説
55	2026年7月8日	KPI監査ノウハウ 2 ●KPI監査ヒント ●超簡単、ベーシックKPI監査の進め方と実例解説 ●KPI設定を生成AIで行うプロンプト ●SWOT分析、KPI監査が入った経営計画書事例解説	コンサルティング受注、営業企画とセミナー企画 ●集客の為のセミナー企画の立て方、デジタルとアナログの営業の分けから、提案企画書、契約書までノウハウを公開
56	2026年8月12日	採用ホームページコンテンツコンサルティング 1 ●人材採用コンサルティングのニーズ ●採用チェックリスト、離職防止チェックリスト ●採用サイトコンテンツコンサルティングの項目	コンサルティングオンライン教材販売、Webサイトのポイント ●コンサルタントのアウトプットやノウハウをオンライン教材としてWeb販売する仕組みとサイト作り、リスト作りの仕方を公開

こんな方に【RE嶋田塾】は大きなメリットが...





- まだコンサルタントとして「**実例サンプル**」がない方
- これから**コンサルタント起業**を目指す方
- 顧問先の現場で**MAS業務を深めたい会計事務所監査担当者**
- コンサルティング部門・チーム**を立ち上げたい会計事務所
- 顧問先の経営課題に「**見える化**」で具体的に提案したい社労士
- 専門業務以外で、企業や事業所に**付加価値**をつけたい士業
- 生保やB to Bの法人営業で**経営者との関係**を深めたい方
- コンサルタントとして「**経営顧問収入**」を増やしたい方
- (株)RE-経営嶋田の技術、思考を**直接学習**したい方
- コンサルタントの**マーケティング戦略**を学習したい方
- 生成AIのコンサルティングプロンプト**を学習したいコンサルや士業の方

現場で活かせる【RE嶋田塾】の学習効果

- コンサルティング売上・経営顧問売上のポイントが分かる
- ブログ、メルマガ、SNSでの情報提供の仕方が分かる
- 自社のホームページの「オウンドメディア」の作り方が分かる
- 自身のUSP(独自のウリ)の決め方が分かる
- クライアントや見込み客に「提案できる事例ツール」が手に入る
- 顧客へ提出する年間指導計画のコンテンツが分かる
- セミナー講演時に、事例コンテンツが発表できる
- 独自の研修商品が開発できる
- 生成AIコンサルティングのプロンプトや内容が習得できる
- 各自のコンサル・研修商品の是非のアドバイスがもらえる
- コンサルタントのブランディング・出版戦略が分かる

【RE嶋田塾】塾長 (株)RE-経営 代表取締役 嶋田 一



- 本社は熊本市中央区平成
- 経営コンサルタント歴40年(2025年) 450社の経営を支援
- 京都大学経営管理大学院（上級経営会計専門家EMBA）講師
- 「中小企業SWOT分析の第一人者」・「事業承継見える化の伝道師」・「採用軍師」・
「KPI監査士の提唱者」・「コンサルティングチェーンプロンプトクリエイター」 SWOT、経営計画、
事業承継指導実績300事業所、関連書籍12冊（累計10万部を超える）計20冊をリリース
- 熊本、福岡、関東、関西、北陸に毎月12～15社の中小企業、病院や介護施設、認定支援機関の
会計事務所の経営顧問。10年以上の経営承継顧問としてこれまで30社支援
- 延250名のコンサル・税理士が学ぶ国内唯一の  SWOT分析スキル検定®
 KPI監査士®  経営承継戦略アドバイザー検定 を主宰
- 毎月70名のコンサル・士業が学習するコンサル技術サブスク塾 RE嶋田塾 主宰
- 2018年、2019年北海道、九州両財務局で金融庁従業員、地域金融機関向けに
「SWOT分析経営計画書」の講演
-  経営ナビAI 開発運営



〒860-0833
熊本県熊本市中央区平成 3-9-20
TEL : 096-334-5777 Fax : 096-334-5778
URL <http://www.re-keiei.com/>
E-mail consult@re-keiei.com